

王人庆:

在中澳之间架起金融桥梁

本报记者 严 瑜



图为王人庆

运气之外的勤奋与守信

20多年前，大学毕业的王人庆来到悉尼，找到的第一份工作是在澳大利亚最大的保险公司AMP做一名业务员。那时的他不会想到，20年之后，他和自己的第一个东家以合作伙伴的身份，共同拥有了第一家在新加坡和在澳大利亚上市的房地产信托基金。

“冥冥之中怎么会有这么巧的事？”和本报记者说起这段往事，王人庆笑着眨眨眼，似乎仍觉得有些意外。

“巧合”、“好运”，类似这样的词，常被王人庆用来解释自己的成功，仿佛每个关键时刻，他总能得到运气的眷顾。当年，一次偶然，初到悉尼的他看到了AMP的招聘广告，进而有机会进入这家当地保险业龙头，并接受了一整套体系完善的培训，由此迈进了西方金融资本市场的大门。在AMP工作没多久之后，他又幸运地赶上澳大利亚政府开放养老金市场的风口，很快拥有不少客户，步入事业快速发展的轨道。

不过，正如机遇总是垂青有准备的人，在王人庆轻描淡写略过的只言片语中不难发现，其实他的成功，除了运气，还有很多。

比如勤奋。“在AMP那几年，我一周工作7天，每天早晨9点出门见客户，晚上回家都是凌晨1点了。”王人庆说，自己非常认同一个简单的道理：“做人做事要一步一个脚印。”

最初克服语言关就是这样。为了能和客户顺畅地交流，英语并不流利的王人庆将与保险业务有关的单词一个一个翻译出来，熟背在心。“我现在每天也只睡4个小时。”王人庆说，这份对于工作的勤奋，他保持至今。

又如守信和耐心。“崇尚信誉，这是我从小养成的个性，也是我认为做人、做事、经商最重要的一点。”在分秒必争的金融行业，王人庆是一个有些例外的“慢性子”，他谈得最多的是如何提高金融产品的质量、如何不走捷径的规矩办事。

“我觉得做金融，不能看短利，也不能一步登天。”在王人庆看来，做金融就像修建高速公路，只有选好材料，铺好道路，才能让车辆顺利通行。“要建立一个系统，需要一个长久的过程，信用也是在这个过程中逐渐积累的。”

王人庆记得，西方的合作伙伴曾形容他是一个很有耐心的人。对于这个评价，他欣然接受。

王人庆属虎，也喜爱老虎捕捉猎物时伺机而动的沉稳与机敏。“做金融也该这样，总在打打冲冲是没用的，而要像老虎一样，守着，看着，时机一到，就扑上去。”

对王人庆而言，2008年正是他伺机而动、一鸣惊人的一个重要一年。那年，华尔街金融风波席卷全球，西方金融市场哀鸿遍野。也是在那年，他逆势而行，一举收购了澳大利亚太平洋证券交易所（后更名为悉尼证券交易所），在当地金融界崭露头角。在此之前，华人私有化一家西方证券交易所还没有先例。

从听说消息到决定收购，王人庆只用了两个星期的时间。“那会儿听到太平洋证券所的老东家正在找新的主人，我就想怎么有这么好的事。”当时的情景，甚至许多细节，王人庆至今记忆犹新。

这份危机之中大胆出手的魄力，源自王人庆对商机的敏锐捕捉。那时，在金融危机的浓重阴影之下，大家都在讨论世界经济的希望究竟在西方还是东方。王人庆心中却有一个不同的答案：打通中西金融资本市场的任督二脉，才是真正的趋势和机遇。

“建立澳大利亚与亚太地区尤其是中国金融资本运

对接澳大利亚和中国的金融资本市场，在两个市场之间架起一座桥梁，这是王人庆一直以来的心愿。收购悉尼证交所是因为这个心愿，而其萌芽则可以追溯到更早之前。

“从1997年、1998年开始，我就常常往返于中澳之间，看能不能把我在澳大利亚所做的事带到中国来做。”10多年的实战经验，让王人庆深知澳大利亚金融行业在流程化、标准化等方面的优势，他相信这对发展中的中国同样有益。

尽管当时的金融环境还不是非常成熟，不过王人庆并没有轻易放弃他的想法。此后的很长一段时间里，他始终密切关注中国的发展。“我每年回来5到10次，一直看着国内的变化。”

如今，王人庆终于迎来了最好的时机。在“一带一路”倡议的背景下，越来越多的中国企业迈开走出去的步伐。“中国的资本走出去，西方的资本走进来，两边互通有无，减少摩擦和隔阂，这是很重要的。”

逆势而行的敏锐与魄力

作的平台。”这是王人庆在金融海啸之中采取大动作收购证交所的初心，而他最大的底牌正是潜力无穷的中国市场。

收购证交所之后，王人庆主导了一番大刀阔斧的改革。他对证券交易所的上市条款、交易系统、运营规则进行了一系列修改，并明确了积极开发海外市场，尤其是全球经济中最具潜力的中国市场的目标。王人庆的目的很清晰——“我要让中国企业能够在这个平台上更便捷地上市。”为此，他花费了数年时间。

如今的悉尼证交所已经成为除深交所、上交所和港交所之外，另一个全力扶持中国企业上市的证券交易所。5家企业先后在悉尼证交所被批准上市。这个数字看着似乎并不是很多。对此，王人庆有自己的另一番考虑。

“企业上市是一个漫长而严谨的过程，我们必须严格按照澳大利亚的法律法规，在做的过程中不断总结经验，避免之后的中国企业在走出去时走更多弯路。”王人庆始终相信，充分准备之后的出击才是最有力量的。经过长达近9年的铺垫，他充满底气地说：“从今年年底开始，会有更多的中国企业在我们这里上市。”

牵线搭桥的夙愿与努力

在王人庆看来，海外华侨华人在这个过程中可以做的有很多。“华侨华人扎根海外，又了解中国情况，因此可以帮助中国企业在走出去的过程中减少风险。”

在最熟悉的金融领域，王人庆就希望成为连通中西的搭桥者。为此，近年来，在悉尼证交所的基础上，他努力搭建一个集基金、众筹、证券、交易等在内的综合金融体系。此外，他还建起一个中西结合的管理团队，对中国市场和西方市场都有足够的了解。“我相信，这在中国企业走出去的过程中会有很大的帮助。”

现在，王人庆有了一个更大的梦想。随着科技的发展、全球化的推进，不仅中国和澳大利亚会联系更为密切，整个世界都将更为紧密。今后，王人庆希望建起一个全球化的资本平台，不只连接中国和澳大利亚，还将整个亚太地区甚至更多区域连在一起。“这是一个长远的计划，我会一步一个脚印来建起这个平台。”说到未来的规划，王人庆又显露出他特有的沉着和耐心。

商机商讯

第十四届世界华商大会闭幕

第十四届世界华商大会日前在缅甸仰光圆满闭幕。缅甸国务资政府部吴觉丁瑞、中国海外交流协会副会长许又声、第十四届世界华商大会筹委会主席高景川等出席闭幕式并致辞。

许又声指出，本届大会以“缅甸经济大开放，开创历史新高”为主题，在华人数量众多的“一带一路”沿线重要国家缅甸举办，有助于让缅甸走向世界，让华商了解缅甸，为世界各国华商到缅甸投资兴业奠定了良好的基础。

针对当下的经济趋势，许又声在会上向华商们提出了四点希望。

一是进一步发展壮大华商经济。希望广大华商把握好新一轮产业革命带来的机遇，充分发挥自身资金、技术以及与住在国、与祖国（籍）国以及华商之间深度关联的优势，进一步加强信息共享、交流合作，在促进自身发展、尤其要在转型升级中持续发力，开拓全球市场，抢占发展先机，为维护和促进世界经济稳定和增长做出积极贡献。

二是踊跃投身“一带一路”建设。“一带一路”沿线是华商实力最雄厚的地区，希望大家充分发挥“一带一路”参与者、建设者的重要作用，积极参与开展更多互利共赢、利国利民的务实合作项目，助力相关国家和地区实现普遍发展与共同繁荣。

三是积极参与中国创新发展。中国政府将创新发展作为实现全面协调可持续发展的必由之路。希望华商朋友们积极参与中国科技创新和经济转型升级，进一步壮大自身实力，也为中国创新发展注入新的推动力。

四是打造华商新形象。希望大家遵守住在国法律，尊重当地社会风俗和宗教习惯，创业兴业、团结互助、守法经营，注重回馈当地社会，用自己的劳动、创造和奉献赢得当地民众的信任和尊重。

据悉，下一届世界华商大会将在英国举办，由英国中华总商会主办。

(据中新社电)

“一带一路”华商峰会在蓉举办

以“筑梦丝路·侨行天下·商通五洲”为主题的“一带一路”华商峰会日前在四川成都举办，330余名来自50多个国家和地区的侨界商会负责人、侨商侨领展开对话、共谋发展。

中国侨联副主席李卓彬表示，广大华侨华人了解和熟悉所在国的语言、文化、法律和环境，了解国外市场信息，通晓国际规则，是连接中国与世界的桥梁和纽带，在“一带一路”建设中具有不可忽视的独特作用。

(据中新社电)

中国侨商会拜访泰国中华总商会

日前，中国侨商投资企业协会访问团一行拜访了泰国中华总商会，并拜会中国侨商投资企业协会副会长、盘谷银行总裁陈智深。

泰国中华总商会主席陈振治对访问团的到来表示欢迎，并详细介绍泰国中华总商会的发展历程。成立于1910年的泰国中华总商会，走过107年的发展历程，是泰国最具影响力的社团组织之一。泰国中华总商会始终秉持服务宗旨，为促进社会和谐、经济发展、沟通企业与政府、密切中泰两国间交流做出了积极贡献。陈振治表示，愿继续加强与中国侨商投资企业协会互动，推动深化中泰两国经济文化交流，共同为中泰经济大发展贡献力量。

(来源:中国侨网)

菲华商经贸联合会参加研习班

近日，2017广西华侨华人社团中青年负责人研习班、2017华侨华人企业家研习班在南宁开班，培训班为期7天。来自美国、加拿大、德国、马来西亚、菲律宾等20多个国家和地区的近百名侨领、侨商齐聚南宁研习。

广西侨办主任秦春成在开班仪式上介绍了广西的侨情。他表示，广西有着独特的区位优势和丰富的资源，是中国最具发展潜力和投资价值的地区之一。秦春成还结合自身考察经历指出，当前，海外侨团发展面临考验，新一代广西籍侨领人才培养迫在眉睫，广西侨务部门今后将加强工作针对性，培养更多能够带领侨团走进新时代的年轻人才，促进海外广西籍侨社团的实力。

(来源:东南网)

何家金:

联络家乡人，一同闯欧洲

陈仁杰



图为陈仁杰

何家金1962年出生在福建福清江镜镇前华村。1980年高中毕业后，年仅18岁的他迈出了到英国创业的第一步。在英国经过35年的艰苦打拼，何家金拥有了众多的实业实体。

回想起30多年来在英国所走过的路，何家金显得有些激动。他说，1980年当他的脚步踏上欧洲大陆时，仿佛从“原始部落”一下子迈进了“现代化社会”，许多全新的现代化设施、现代化理念以及高节奏生活步伐，打乱了刚从农村出来的“毛孩子”的生活习惯，让他感到无所适从。

何家金说，在国外很辛苦，那时他在英国是半工半读的，既要交学费，又要养活自己。在伦敦站稳脚跟后，何家金不忘帮助从福清涌向英国的同乡，义务为他们找工作，找住宿。逐渐地，他成了旅英福清乡亲心目中具有亲和力、凝聚力、号召力和爱心的同伴。

1986年，何家金在英国创办肉类产品加工厂，在国外有了属于自己的实业。1992年起，福建老乡开始不断涌向英国，汇款回家却成了大问题。为了方便乡亲汇款，何家金为乡亲提供了免费汇款服务。随后，他成立了“福清同乡会金融公司”，经营货币兑换、贸易结算等业务，现在已发展到23家分店。

2008年，全球经济极速下滑，欧洲福建人的发展同样遭受霜寒。许多乡亲各干各的事情，由于缺乏经验以及信息闭塞，造成严重的资源浪费和重复投资，许多华人经营的企业面临亏损。“这不是经营不善或者投资不善的问题，而是整个欧洲大陆缺少一个福建同乡集约经

营的集约规模，因而华人企业抵御风险的能力极低，一有风吹草动，倒闭关门不说，许许多多血汗钱都付之东流。”何家金说。

在何家金的倡导下，2014年10月1日，在欧洲23个国家29个社团的推动下，闽籍乡亲联合体“欧洲福建发展联盟”在比利时安特卫普市成立。何家金当日被到场代表以无记名投票方式推选为联盟首届主席。何家金说，“欧洲福建发展联盟”的宗旨是维护侨胞权益、加强团结互助、推动旅欧华人社会健康发展、促进中欧友好交流、努力服务社会公益、发展经济及华文教育与慈善事业。

目前，欧洲福建发展联盟在国内的北京、福州、福清等地都设有办事处，下一步还将在长乐、厦门以及非福建地区设立办事处。何家金认为，办事处的主要工作是负责两地之间项目、商机、文化、经贸等考察对接和有效发展。在他看来，几百家、上千家企业对接，只要10%成功就是好的。

(来源:《福清侨乡报》)

华商可以在政治、经济和文化层面发挥助力作用，推动“一带一路”倡议在沿线国家和地区推进。广大华商应参与中国境外经贸合作区建设，借助这一平台，开展汽车、摩托车、机械、电子、化工、纺织、服装等优势产业合作，同时利用华商在所在国的产业基础和政商人脉，拓展中国与沿线国家的产业合作。

——全球化智库（CCG）理事长、欧美同学会商会名誉会长王辉耀

在全球化时代，广大海外华商应通过网络积极联结在一起。我们建立全球华商虚拟社区，使华商更紧密地联结在一起，为“一带一路”倡议在全球落地生根贡献力量。

——奥地利太阳鸟文化产业公司董事长牟国量

商论语丝

中国文化也是陈氏企业文化的核心，遍布四大洲的家庭连锁企业的合作和支持，促进了家族事业的共存与发展；传统的经营理念必须同现代科学管理相结合；看清市场需求，及时做出切实可行的经营决策。

——法国陈氏兄弟集团创办人陈克光

华商不能永远只做低端商品，需要改变思维，寻找适当机会转型。比如，不管经济怎样，巴西女性群体消费能力还是蛮高的，她们喜欢精致的家居产品，对价格不敏感。对于华商来说，这是个机会。

——巴西浙江商会副会长周莎莎

“一带一路”在意大利和中国联系对接的第一项就是时尚。红酒也能做得时尚，饮食也可以做得时尚，而服装本身就是时尚。时尚加上文化，文化再加上商业，有了经济基础，就有上层建筑。

——意大利华夏集团董事长周小燕